

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Laporan Keuangan

Menurut Djarwanto (1993:2) laporan keuangan pada hakekatnya merupakan hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan untuk mengkomunikasikan data keuangan kepada pihak yang berkepentingan. James M. Reeve (2009:22), mendefinisikan laporan keuangan adalah laporan yang menyediakan informasi transaksi yang telah dicatat dan dirangkum yang selanjutnya disiapkan bagi pengguna.

M. Sadeli (2002:2) menjelaskan bahwa laporan keuangan adalah hasil dari proses akuntansi dan merupakan informasi historis. Akuntansi adalah proses pengidentifikasian, mengukur dan melaporkan informasi ekonomi untuk membuat pertimbangan dan mengambil keputusan yang tepat bagi pengguna informasi tersebut.

Menurut Standar Akuntansi Keuangan (SAK), laporan keuangan adalah bagian dari proses pelaporan keuangan yang lengkap biasanya meliputi neraca, laporan laba-rugi, laporan perubahan posisi keuangan yang dapat disajikan dalam berbagai cara seperti, misalnya : sebagai laporan arus kas, atau laporan arus dana, catatan dan laporan lain serta materi penjelasan yang merupakan bagian integral dari laporan keuangan.

Menurut Farid dan Siswanto (2011:2) yang dimaksud dengan laporan keuangan adalah laporan keuangan merupakan informasi yang diharapkan mampu

memberikan bantuan kepada pengguna untuk membuat keputusan ekonomi yang bersifat finansial.

2.2 Laporan Rugi Laba

Laporan rugi laba merupakan bagian dari suatu laporan keuangan perusahaan yang dihasilkan dalam suatu periode akuntansi yang menyajikan seluruh pendapatan serta seluruh beban perusahaan yang akhirnya akan dapat menghasilkan suatu kondisi yaitu laba bersih atau rugi bersih. Unsur-unsur pada laporan rugi laba umumnya terdiri dari pendapatan atau penjualan dikurangi dengan beban pokok penjualan, lalu menghasilkan laba kotor, setelah itu laba kotor dikurangkan dengan beban usaha dan ditambah atau dikurangi dengan penghasilan atau beban lain menghasilkan laba atau rugi sebelum pajak, lalu dikurangkan dengan beban pajak masa tersebut menghasilkan laba atau rugi bersih perusahaan tersebut.

2.3 Penjualan

Penjualan adalah suatu kegiatan yang digunakan untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan kepada usaha perusahaan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, kegiatan ini guna menghasilkan laba atau keuntungan bagi perusahaan. Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan bagi seseorang maupun perusahaan yang menjalankan transaksi jual dan beli, bagi suatu perusahaan jika semakin besar angka penjualannya maka akan semakin besar juga pendapatan yang diperoleh bagi seseorang maupun perusahaan. Tujuan utama dari penjualan sendiri yaitu untuk mendapatkan keuntungan atau laba dari produk-produk yang dijual kepada konsumen. Syarat

dalam penjualan yaitu harus adanya penjual dan pembeli serta barang yang akan dijual dan juga ada alat tukar yang sah.

2.4 Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan mencerminkan manifestasi keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan juga merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri. Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam mendanai kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang (Barton et al.1989). Pertumbuhan penjualan tinggi, maka akan mencerminkan pendapatan meningkat sehingga pembayaran dividen cenderung meningkat.

Menurut Indrawati dan Suhendro (2006), pertumbuhan perusahaan adalah perubahan total penjualan perusahaan. Menurut Devie (2003), pertumbuhan perusahaan dalam manajemen keuangan diukur berdasar perubahan penjualan, bahkan secara keuangan dapat dihitung berapa pertumbuhan yang seharusnya dengan melihat keselarasan keputusan investasi dan pembiayaan. Menurut Ratnawati (2007), pertumbuhan perusahaan yang berkelanjutan adalah tingkat dimana penjualan perusahaan dapat tumbuh tergantung pada bagaimana dukungan asset terhadap peningkatan penjualan. Selain melalui tingkat penjualan, pertumbuhan perusahaan dapat juga diukur dari pertumbuhan asset atau dengan kesempatan investasi yang diproyeksikan dengan berbagai macam kombinasi nilai kesempatan investasi.

2.5 Analisis Tren

Menurut Harahap (1998:249), Analisis tren bertujuan untuk mengetahui tendensi atau kecenderungan keadaan keuangan suatu perusahaan dimasa yang akan datang baik keenderungan naik, turun, maupun tetap.

Menurut Prastowo (2000:48), Analisis tren merupakan salah satu teknik analisis laporan keuangan yang termasuk metode analisis horizontal. Struktur laba rugi dapat menunjukkan persentase pos tertentu dari pos utama. Misalnya persentase laba bersih dari penjualan, persentase laba kotor atas penjualan, biaya operasi, dan sebagainya. Dengan melihat persentase ini kita dapat mengetahui struktur laba rugi perusahaan dan juga bisa dibandingkan dengan struktur perusahaan lain yang sejenis atau rasio rata-rata industri.

Cara perhitungan laporan keuangan yang disusun dalam persentase tren (angka indeks) menurut Prastowo dalam bukunya Analisis Laporan Keuangan Hotel (2000:48-52) adalah sebagai berikut :

Tabel 2.1

PT Maju Mundur

Laporan Laba-Rugi

Per 31 Desember 2012 hingga 2016

Keterangan	Tahun				
	2012	2013	2014	2015	2016
Penjualan	100,000	115,000	130,000	145,000	115,000
HPP	80,000	92,000	104,000	116,000	92,000

Laba Kotor	20,000	23,000	26,000	29,000	23,000
Biaya-Biaya	10,000	11,500	13,000	16,000	11,500
Laba Bersih	10,000	11,500	13,000	13,000	11,500

Perubahan pos-pos laba rugi (khususnya kenaikan penjualan dan laba bersih) dapat ditempatkan dalam suatu perspektif yang tepat, dengan menyatakan kembali pos tersebut dalam persentase tren. Jadi untuk pos penjualan tahun 2012 bila dinyatakan dalam persentase tren menjadi :

$$= (\text{Penjualan Tahun 2013}) / (\text{Penjualan Tahun 2012}) \times 100\%$$

$$= 115,000 / 100,000 \times 100\%$$

$$= 115\%$$

Dalam perhitungan diatas maka laporan laba rugi dapat dinyatakan dalam bentuk tren dengan menggunakan tahun dasar 2012 maka akan menjadi sebagai berikut :

Tabel 2.2

PT Maju Mundur

Laporan Laba-Rugi Bentuk Persentase Tren

Per 31 Desember 2012 hingga 2016

Keterangan	Tahun				
	2012	2013	2014	2015	2016
Penjualan	100%	115%	130%	145%	115%
HPP	100%	115%	130%	145%	115%

Laba Kotor	100%	115%	130%	145%	115%
Biaya-Biaya	100%	115%	135%	160%	115%
Laba Bersih	100%	115%	125%	130%	115%

Dari analisis tren diatas, pertumbuhan penjualan selama empat tahun terakhir cenderung meningkat stabil yaitu meningkat sebanyak 15% namun pada tahun 2016 penjualan mengalami penurunan dari tahun sebelumnya.

2.6 Peramalan Penjualan

Peramalan (*Forecasting*) menurut Gunawan dan Yunita (2011) adalah perkiraan mengenai sesuatu yang belum terjadi. Peramalan selalu bertujuan agar ramalan yang dihasilkan mampu meminimumkan pengaruh ketidakpastian yang dihadapi perusahaan. Dengan kata lain, peramalan bertujuan mendapatkan perkiraan yang dapat meminimumkan kesalahan meramal (*Forecast Error*).

Forecast/ramalan bukan merupakan rencana. *Forecast* adalah ramalan tentang apa yang akan terjadi pada waktu yang akan datang, sedangkan rencana merupakan penentuan apa yang akan dilakukan pada waktu yang akan datang. Dengan demikian, *forecast*/ramalan harus dipandang sebagai salah satu masukan dalam pembuatan rencana.

Forecast penjualan menjadi suatu alat yang penting, yang dapat memengaruhi manajer dalam membuat perencanaan penjualan. Manajemen perusahaan mungkin menerima, memodifikasi atau menolak ramalan penjualan yang dihasilkan. Dalam rencana penjualan, perusahaan memasukkan keputusan

manajemen berdasar hasil ramalan, masukan lain dan kebijakan manajemen tentang hal-hal yang berkaitan

2.5.1 Teknik Peramalan Penjualan

Menurut Gunawan dan Yunita (2011), berbagai teknik yang digunakan perusahaan untuk meramalkan penerimaan dan volume penjualan. *Forecast* penjualan dilakukan dengan memanfaatkan berbagai teknik *forecasting*, mencakup pengukuran secara kuantitatif yakni dengan menggunakan metode *statistic* dan matematik, dan pengukuran secara kualitatif yang biasanya menggunakan judgement (pendapat).

a) Judgement Method (Pendapat)

Forecast secara kualitatif sering digunakan untuk membuat ramalan penjualan maupun ramalan kondisi bisnis secara umum. Sumber-sumber pendapat yang biasanya dipakai sebagai dasar melakukan *forecasting* adalah Salesman, Manajer Area, Konsultan dan Survey Konsumen.

b) Metode Perhitungan Fisik

Perhitungan secara statistik didasarkan pada data obyektif baik yang bersifat mikro maupun makro.

2.5.2 Metode *Least Square*

Metode *Least Square* (metode kuadran terkecil) ini adalah metode yang paling sering digunakan untuk meramalkan variabel dependen (Y) karena dinilai perhitungannya lebih teliti. Metode *Least Square* pada

dasarnya memiliki sumber formula yang sama dengan metode matematis.

Hal yang membedakan adalah bahwa metode *least square* menggunakan asumsi $\sum X = 0$.

Formula yang digunakan yaitu :

$$Y = a + b (X)$$

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Keterangan :

Y = Variabel Dependen

X = Variabel Independen (periode)

a = Nilai Konstanta

b = Koefisien Regresi

n = Jumlah Data (periode)

Contoh pembahasan metode least square :

Tabel 2.3

Contoh Perhitungan Metode *Least Square*

Tahun	Penjualan (Y)	X	XY	X ²
2012	240	-2	-480	4
2013	275	-1	-275	1
2014	285	0	0	0
2015	300	1	300	1
2016	290	2	580	4

Sumber : diolah

Untuk mencari nilai a dan b maka :

$$a = 1390 / 5 = 278$$

$$b = 125 / 10 = 12,5$$

Persamaan garis liniernya yaitu $Y = 278 + 12,5 X$

Dengan rumus tersebut maka dapat diramalkan penjualan periode tahun 2017 yaitu :

$$Y = 278 + 12,5 (3)$$

$$Y = 278 + 37,5 = 315,5$$

Artinya penjualan periode tahun 2017 dapat diramalkan sebesar 315,5 unit.

2.7 Perusahaan Manufaktur

Perusahaan manufaktur adalah suatu cabang industri yang dalam kegiatannya menggunakan mesin, peralatan dan tenaga kerja dan juga menggunakan suatu medium proses untuk dapat mengubah bahan mentah menjadi barang jadi yang siap untuk dijual kepada konsumen.